Jeudi 8 octobre

8H30 – 10 H

Comment utiliser les réseaux sociaux professionnels Viadeo et Linkedin ?

- Les atouts de Viadeo et Linkedin
- Mode d'emploi pour réseauter efficacement

Intervenant :
Christophe CATTANEO
ADéLIC Communication

Jeudi 5 novembre

8H30 - 10H

Comment développer votre chiffre d'affaires grâce à votre capital client ?

- Maîtriser vos budgets de communication et mesurer votre retour sur investissement
- Optimiser votre efficacité commerciale
- Intégrer des solutions informatiques de nouvelle génération à portée des petites et moyennes structures pour vos actions commerciales

Intervenants :
Patrick NICOLLE, ADAC
Emmanuel MACE, Pragmatic Conseil

Jeudi 3 décembre

8H30 - 10H

Comment obtenir de votre réseau qu'il vous recommande ?

- Quelles sont les clés pour constituer un réseau qui vous recommande ?
- Qu'est-ce qui va inciter votre réseau à vous recommander ?

Intervenante :
Valérie FRANCISQUE
Coaching & Formation

Informations,
inscription gratuite
et conseillée auprès de :

Bernadette De Sutter
02 33 23 32 34
bdesutter@cherbourg-cotentin.cci.fr

Conception : CCI Cherbourg Cotentin, service communication, I. Chartier

CCI CHERBOURG COTENTIN

Les petits déjeuners du Développement commercial 2015

Avoir de bons produits et services, c'est bien mais cela ne suffit pas.

Encore faut-il les vendre !

Pour vous aider à trouver de nouveaux clients, les petits-déjeuners du développement commercial vous permettent, une fois par mois, de vous poser les bonnes questions et de trouver les réponses adaptées à votre entreprise.

Chefs d'entreprise et responsables commerciaux, venez, chaque mois, échanger autour d'un café avec un expert en développement commercial.

A la CCI Cherbourg Cotentin

Jeudi 15 janvier

8H30 – 10 H

Comment se présenter en deux minutes ?

Faire une présentation :

- Simple, claire, attractive,
- Et dont on se souvienne.

Intervenante :
Valérie FRANCISQUE
Coaching & Formation

Jeudi 5 février

8h30 – 10H

Comment utiliser les Neurosciences pour faire évoluer les pratiques commerciales ?

- Point sur les dernières avancées des Neurosciences
- Faire évoluer les pratiques commerciales : des modèles anciens aux modèles émergents
- Quelques révélations pour un management motivationnel des commerciaux, autrement que par la course aux rémunérations

Intervenant :
Thierry BOUCHART
PREVIDEV Conseil

Jeudi 5 mars

8H30 – 10 H

Comment réussir ses rendez-vous d'affaires ?

- Savoir se présenter en 10 minutes pour susciter l'envie d'un autre rendez-vous chez le client
- Assurer le suivi des contacts

Pourquoi est-il important de relancer ses devis ?

- Les étapes de la relance
- Les informations à connaître.

Intervenant :
Jean-Pierre GUILLO
Groupe Records Consultants

Jeudi 2 avril

8h30 – 10H

La gestion de la satisfaction des clients

- Au cœur du management de la qualité, la satisfaction des clients constitue un axe stratégique pour favoriser le développement de l'entreprise.
- La mesure efficace de la satisfaction client
- Les indicateurs à mettre en place
- L'utilisation des informations recueillies
- Le positionnement de l'entreprise comparé à l'expérience client.

Intervenante :
Clarisse DOCEUL-GRUNAUER
STUDI PRO Marketing

Jeudi 7 mai

8H30 - 10H

Comment manager les commerciaux ?

- Piloter les actions commerciales
- Motiver les commerciaux
- Accompagner les équipes commerciales

Intervenant :
Armand LEFEBVRE
FABER Business Development

Jeudi 4 juin

8H30 – 10 H

Comment contrôler l'activité commerciale de votre entreprise ?

- Présentation de solutions pratiques
- Mise en place de tableaux de bord

Intervenant :
Jérôme PAUTRET
PAUTRET Développement commercial

Jeudi 2 juillet

8H30 - 10H

L'étude de marché ou de faisabilité :
Ce qu'il faut savoir ?
Comment faire ou pas ?

Créer, reprendre une entreprise, lancer un nouveau produit ou service, trouver de nouvelles parts de marché, développer une franchise ou une licence de marque nécessitent une étude de marché ou de faisabilité. Ces dernières valideront ou pas votre projet et vous permettront de trouver plus aisément des partenaires bancaires, de distribution ou de prescription...

Intervenant :
Christophe CATTANEO,
ADéLIC Communication

Jeudi 10 septembre

8H30 - 10H

Comment définir et réussir la stratégie commerciale de votre entreprise ?

- Segmentation de l'offre produits et services / clientèle
- Ciblage des clients et prospects
- Propositions de valeur
- Positionnement de votre entreprise

Intervenant :
Patrice DOUBLET
DM2A Performance